



Módulo 1. Revisando mi Estrategia Comercial

Presencial. Adaptado a tus necesidades

¿Por qué hacer el Módulo 1?

Te llevas:

- 1 Formación práctica
- 2 Modelos aplicables
- 3 Consultoría comercial
- 4 Métodos cuantitativos
- 5 Mejores prácticas
- 6 Experiencia compartida
- 7 Venderás más
- 8 Venderás mejor

- ✓ ¿Estás obteniendo los **resultados comerciales** que necesitas?
- ✓ ¿Tienes **margen de mejora** en tus resultados de **ventas**?
- ✓ ¿Necesitas una **estrategia comercial clara y bien desarrollada**?
- ✓ ¿Puedes **comunicar con claridad** a tu equipo las relaciones entre los objetivos estratégicos y los objetivos comerciales?
- ✓ ¿Sabe tu equipo de ventas la importancia y **el efecto** de su trabajo en los **resultados económicos y financieros** de la empresa?
- ✓ ¿Tienes el **cuadro de mando comercial** que necesitas, donde y cuando se necesita?...

Porque el motor de cualquier empresa son las ventas rentables. Para lograr ventas rentables necesitas diseñar e implantar una estrategia comercial que sea coherente con la estrategia de negocio. Porque el proceso de ventas nace de una reflexión con sentido común hecha desde un buen plan comercial. Vender más y vender mejor, ese es el objetivo de este Módulo.

Necesito una estrategia comercial y de ventas bien diseñada y bien implantada para crecer

Cinco Áreas de trabajo claves para ti

1. Cómo diseñar una estrategia comercial para el crecimiento rentable
2. Cómo se relacionan las decisiones comerciales con la cuenta de P&G y el Balance
3. Cuál es el mecanismo de creación de valor económico a través de las decisiones comerciales
4. Cómo se debe desarrollar la estrategia de ventas desde la estrategia comercial
5. Diseña tu modelo de negocio desde la óptica del cliente

- Para que la formación sea **100% práctica el grupo óptimo no debería superar los 12 participantes.**
- Profesores con **más de 20 años de experiencia en puestos de dirección y gestión.**
- Con **experiencia real y docente** en las mejores escuelas de negocio.
- **Duración adaptada a tus necesidades. Se proponen 14 horas presenciales.**
- Programa **bonificable** por la Fundación Tripartita.
- Formación **transferible** al puesto de trabajo mediante **proyectos tutorizados**